

校级硕士
时尚和奢侈品销售管理MBA





校级硕士 时尚和奢侈品销售 管理MBA

- » 模式:在线
- » 时间:12个月
- » 学历:TECH科技大学
- » 时间:16小时/周
- » 时间表:按你方便的
- » 考试:在线
- » 针对:对业务感兴趣的时尚行业的学生和专业人士对该行业的业务,管理和数字转型感兴趣的人。

网络访问: www.techtitute.com/cn/school-of-business/master/mba-fashion-luxury-sales-management

目录

01 欢迎	02 为什么在TECH学习?	03 为什么选择我们的课程?	04 目标
4	6	10	14
	05 能力	06 结构和内容	07 方法
	20	26	34
	08 我们的学生简介	09 课程管理	10 对你的职业生涯的影响
	42	46	52
		11 对你的公司的好处	12 学位
		56	60

01 欢迎

在这个超级连接的社会中,时尚公司正被新的消费习惯日益快速,多变和苛刻的流动所席卷。这正在改变消费方式,供应链结构的模式,并因此改变价值链的模式。时尚公司必须改变自己的管理和组织方式,变得积极主动,因为全世界的顾客在多选择的前提下,已经改变了他们的消费习惯。多渠道战略是提高销售和发展时尚业务的有效和关键解决中文。这也给该行业的公司带来了独特的挑战,他们希望利用一种齿轮无缝工作的战略来发展他们的业务,而科技和数字化已经成为采购过程中的一个必要条件。



时尚和奢侈品销售管理MBA。
TECH科技大学



“

具有全渠道视野的公司能够消除销售场景之间的障碍, 为客户提供一个开放的, 广泛的和可获得的消费渠道: 这是任何具有预测和成功天职的品牌所必须的”

02

为什么在TECH学习?

TECH是世界上最大的100%在线商业学校。它是一所精英商学院，具有最大的学术需求模式。一个国际高绩效和管理技能强化培训的中心。



“

TECH是一所站在技术前沿的大学, 它将所有资源交给学生支配, 以帮助他们取得商业成功"

TECH科技大学



创新

该大学提供一种在线学习模式,将最新的教育科技与最大的教学严谨性相结合。一种具有最高国际认可度的独特方法,将为学生提供在不断变化的世界中发展的钥匙,在这个世界上,创新必须是所有企业家的基本承诺。

“由于在节目中加入了创新的互动式多视频系统,被评为“微软欧洲成功案例”。



最高要求

TECH的录取标准不是经济方面的。在这所大学学习没有必要进行大量投资。然而,为了从TECH毕业,学生的智力和能力的极限将受到考验。该机构的学术标准非常高。

95% | TECH学院的学生成功完成学业



联网

来自世界各地的专业人员参加TECH,因此,学生将能够建立一个庞大的联系网络,对他们的未来很有帮助。

+100,000

每年培训的管理人员

+200

不同国籍的人



赋权

学生将与最好的公司和具有巨大声望和影响力的专业人士携手成长。TECH已经与7大洲的主要经济参与者建立了战略联盟和宝贵的联系网络。

+500

| 与最佳公司的合作协议



人才

该计划是一个独特的建议,旨在发挥学生在商业领域的才能。这是一个机会,你可以利用它来表达你的关切和商业愿景。

TECH帮助学生在这个课程结束后向世界展示他们的才华。



多文化背景

通过在TECH学习,学生将享受到独特的体验。你将在一个多文化背景下学习。在一个具有全球视野的项目中,由于该项目,你将能够了解世界不同地区的工作方式,收集最适合你的商业理念的创新信息。

TECH的学生来自200多个国家。

TECH追求卓越,为此,有一系列的特点,使其成为一所独特的大学:



分析报告

TECH探索学生批判性的一面,他们质疑事物的能力,他们解决问题的能力和他们的人际交往能力。



优秀的学术成果

TECH为学生提供最好的在线学习方法。大学将再学习方法(国际公认的研究生学习方法)与哈佛大学商学院的案例研究相结合。传统和前卫在一个艰难的平衡中,在最苛刻的学术行程中。



规模经济

TECH是世界上最大的网上大学。它拥有超过10,000个大学研究生课程的组合。而在新经济中,数量+技术=颠覆性价格。这确保了学习费用不像在其他大学那样昂贵。



向最好的人学习

TECH教学团队在课堂上解释了导致他们在其公司取得成功的原因,在一个真实,活泼和动态的环境中工作。全力以赴提供优质专业的教师,使学生在事业上有所发展,在商业世界中脱颖而出。

来自20个不同国籍的教师。



在TECH,你将有机会接触到学术界最严格和最新的案例研究"

03

为什么选择我们的课程？

完成科技课程意味着在高级商业管理领域取得职业成功的可能性倍增。

这是一个需要努力和奉献的挑战，但它为我们打开了通往美好未来的大门。学生将从最好的教学团队和最灵活，最创新的教育方法中学习。



“

我们拥有最著名的教师队伍和市场上最完整的教学大纲,这使我们能够为您提供最高学术水平的培训”

该方案将提供众多的就业和个人利益,包括以下内容。

01

对学生的职业生涯给予明确的推动

通过在TECH学习,学生将能够掌握自己的未来,并充分开发自己的潜力。完成该课程后,你将获得必要的技能,在短期内对你的职业生涯作出积极的改变。

本专业70%的学员在不到2年的时间内实现了职业的积极转变。

02

制定公司的战略和全球愿景

TECH提供了一般管理的深刻视野,以了解每个决定如何影响公司的不同职能领域。

我们对公司的全球视野将提高你的战略眼光。

03

巩固高级商业管理的学生

在TECH学习,为学生打开了一扇通往非常重要的专业全景的大门,使他们能够将自己定位为高级管理人员,对国际环境有一个广阔的视野。

你将在100多个高层管理的真实案例中工作。

04

承担新的责任

在该课程中,将介绍最新的趋势,进展和战略,以便学生能够在不断变化的环境中开展专业工作。

45%的参训人员在内部得到晋升。

05

进入一个强大的联系网络

TECH将其学生联系起来,以最大限度地增加机会。有同样关注和渴望成长的学生。你将能够分享合作伙伴,客户或供应商。

你会发现一个对你的职业发展至关重要的联系网络。

06

以严格的方式开发公司项目

学生将获得深刻的战略眼光,这将有助于他们在考虑到公司不同领域的情况下开发自己的项目。

我们20%的学生发展自己的商业理念。

07

提高软技能和管理技能

TECH帮助学生应用和发展他们所获得的知识,并提高他们的人际交往能力,使他们成为有所作为的领导者。

提高你的沟通和领导能力,为你的职业注入活力。

08

成为一个独特社区的一部分

学生将成为由精英经理人,大公司,著名机构和来自世界上最著名大学的合格教授组成的社区的一部分:TECH科技大学社区。

我们给你机会与国际知名的教授团队一起进行专业学习。

04 目标

时尚和奢侈品销售管理MBA校级硕士提供了一种改善商业战略的方法,或通过纳入全渠道定位在实体和数字之间创造途径。这样一来,工作方式将侧重于利用客观数据,根据客户的喜好创造个性化的体验,在所有渠道中以一致的风格控制品牌信息,并给客户提供更多的购买途径。其目的是学习更多关于数字化转型,电子商务和新科技的知识,但不要忘记实体销售点,讲故事,以及对时尚作为一个行业和社会现象的理解,重点是趋势和可持续性的世界。这种全局观将使全渠道战略得以成功实施,并使之成为关于客户和人的一切。



“

该课程的目的是学习如何在一个时尚零售品牌中设计和实施全渠道战略。在高水平培训的帮助下,你将实现这一目标”

TECH将其学生的目标作为自己的目标。

我们一起工作你实现这些目标。

时尚和奢侈品销售管理MBA校级硕士 将培养你的能力:

01

能够在时尚零售品牌中设计和实施全渠道战略

04

了解更多关于全渠道电子商务和所有数字战略

02

知道如何对时尚零售业,公司的商业模式和新的消费趋势进行正确的分析,以促进决策



03

知道如何使用数据来为客户创造个性化的服务和体验

05

让一切以客户和人民为中心,建立品牌忠诚度并产生更多的销售额

06

了解时尚公司全渠道管理所需的时尚工具,并通过实际案例了解其应用

08

了解品牌,它的演变和在今天的奢侈品世界的应用



09

了解Instagram是如何被设置为这种类型的交流平台的

07

了解时尚的概念,它的起源和历史背景,以便能够综合和解释在分析和反思研究时尚,消费社会和文化生产的第一个理论及其演变的关键辩论

10

从时尚领域理解视觉营销的概念,这使我们能够理解它的复杂性和存在的对这个术语的不同方法

11

获得必要的技能, 在销售点制定和实施商业行动, 提高专业技能, 以及视觉销售的科技和理论技能

14

学习如何使用最重要的指标和分析工具进行网络营销

12

理解和管理搜索引擎优化和搜索引擎营销的原则

13

发展实施互联网广告活动的技能

15

了解环境和时尚零售业的新消费者, 以了解他们的需求并发现市场上的新机会



16

理解全渠道的概念, 以及它对顾客和时装公司价值链的影响

18

了解对可持续发展的兴趣是如何从源头产生到今天的

19

深入了解不同类型的电子商务, 最常用的平台和根据品牌或产品的主要特点

17

学习为什么社会通过社会和文化的变化, 修改其时尚消费, 要求纺织业采取不同的方式

20

通过识别行为模式, 构建事件序列并将其转化为表示方案来预测时尚趋势



05 能力

在通过时尚和奢侈品销售管理MBA的评估后, 专业人员将获得必要的能力, 在最创新的教学方法的基础上进行高质量和最新的实践。





“

我们让你有机会深入了解全渠道时尚业务，
以发展你在该领域取得成功所需的技能”

01

了解,理解和分析物理和数字 时尚零售 环境

02

在时尚企业中实施全渠道战略

03

识别商业机会,并对其进行协调,以促进销售点的交流

04

发展数字化转型的科技知识,了解当今使用的主要数字化战略

05

加强全渠道战略规划和分析能力



06

通过研究,了解当前的消费者行为及其演变,以便为他们设计有价值的新产品和体验

08

加强创新和商业创造力的能力,以优化资源和决策



09

管理零售运营,和物流方面的专业科技

07

构建市场和销售资源的协调和优化,以便在实体销售点和网上获得更好的结果

10

了解当前和未来的市场以及消费者和品牌的动态,以便在所有接触点上发展适当的,连贯的品牌识别和品牌形象故事

11

管理一个全渠道的组织

12

在实体和数字之间创建一个路径,改善线上和线下的关系

13

知道如何对时尚零售业,公司的商业模式和新的消费趋势进行正确的分析,以促进决策

14

知道如何使用数据来为客户创造个性化的服务和体验

15

控制品牌信息,并确保其在所有渠道中以相同的方式连贯一致



16

给客户提供更多的购买渠道

18

让一切以客户和人民为中心, 建立品牌忠诚度并产生更多的销售额



19

了解可持续性并知道如何在时尚企业的所有领域进行管理

17

了解更多关于全渠道电子商务和所有数字战略

20

了解 时尚公司全渠道管理 所需的时尚工具, 并通过实际案例了解其应用

06

结构和内容

该课程的内容是由不同的教师制定的, 目的很明确: 确保学生获得每一项必要的技能, 成为真正的时尚和奢侈品销售管理专家。这个MBA的内容将使你能够学习这个领域所涉及的不同学科的所有方面。一个非常完整和结构良好的中文, 将引导你达到最高标准的质量和成功。



“

一个非常完整的教学计划,以非常完善的教学单元为结构,以高效和快速的学习为导向,与你的个人和职业生活兼容”

教学大纲

TECH科技大学的时尚和奢侈品销售管理MBA校级硕士是一个强化课程,将为你设计和实施这种销售和客户关系形式的必要工具和战略做好准备。其内容旨在促进技能的发展,以便在不断变化的时尚产业环境中做出更严格的决策。

在整个1500小时的学习过程中,他们将通过个人工作分析大量的实际案例,实现深度学习,使他们获得必要的技能,在该部门成功发展。因此,它是一个真正的沉浸在真实的商业环境中。

该课程深入处理时尚公司的不同领域,旨在培养从战略,国际和创新角度理解这一未来发展的专业管理人员。

为这一领域的专业人员设计的计划,侧重于他们的专业改进,这将使他们在这一工作背景下实现卓越和极端能力。一个通过基于最新趋势的创新内容了解你和你公司需求的课程,并得到最佳教育方法和杰出师资的支持,这将使你获得创造性和高效地解决关键情况的技能。

该课程历时12个月,分为10个模块。

模块1

时尚社会学和趋势

模块2

时尚和奢侈品的品牌塑造和故事讲述

模块3

视觉营销和零售经验

模块4

时尚品牌的数字营销

模块5

时尚消费者洞察力

模块6

全渠道和客户体验。零售和时装店管理

模块7

时尚界的可持续性

模块8

时尚行业的数字化转型和创新

模块9

时尚数字战略

模块10

时尚和奢侈品的技术和数字管理:工具



在哪里, 什么时候, 如何进行?

TECH提供了完全在网上发展这个时尚和奢侈品销售管理MBA校级硕士的可能性。在培训持续的12个月中, 你可以学生将能够访问本课程的所有内容, 这将使你能够自我管理你的学习时间。

一个独特的, 关键的, 决定性的教育经历, 以促进你的专业发展, 实现明确的飞跃。

模块1.时尚和趋势的社会学

1.1. 时尚的历史和社会学	1.2. 符号学,文化方面和通过时尚的身份认同	1.3. 社会运动和城市部落	1.4. 时尚消费的社会变化:"新狂热"的影响
1.5. 液体时尚"和新的千禧年文化	1.6. 数字化转型和影响者现象	1.7. 重塑时尚企业和新消费者	1.8. 后奢华:时尚消费者的新类型和原型
1.9. 后COVID时尚领域的变革驱动力和新趋势	1.10. 创造性的文化和排他性的消费		

模块2.时尚和奢侈品的品牌塑造和故事讲述

2.1. 品牌建设及其演变	2.2. 奢侈品的概念及其演变	2.3. 新形势和新市场的出现	2.4. 奢侈品牌的尺寸
2.5. 讲故事,品牌建设激活	2.6. 通过讲故事构建品牌	2.7. 故事的传播	2.8. 品牌接触点
2.9. 跨媒体讲故事	2.10. Instagram, 奢侈品故事平台		

模块3.视觉营销和零售经验

3.1. 商店的建筑分析	3.2. 空间设计的工具	3.3. 方法:地点,背景和意图	3.4. 外观:立面
3.5. 展示厅	3.6. 室内:平面布局,气氛,家具,标志和材料	3.7. 空间设计:未来的商店	3.8. 从商业理念到商店体验

模块4.时尚品牌的数字营销

4.1. 介绍和基本词汇	4.2. 在线销售模式	4.3. 客户类型	4.4. 与数字营销相关的关键电子商务步骤
4.5. 社交媒体营销	4.6. 电子邮件营销	4.7. 移动营销	4.8. 营销病毒和影响者营销
4.9. 在线销售推广和赞助	4.10. 未来的趋势		

模块5.时尚消费者洞察力

5.1. 在今天的背景下了解消费者的需要	5.2. 人类战略和公民中心主义	5.3. 以人为本的战略的主要特点和数据的重要性	5.4. 如何在时尚公司采取以人为本的战略?
5.5. 以人为本的方法论	5.6. 设计思维和市场情报	5.7. 一个时尚品牌的定位和认知	5.8. 客户洞察力和客户旅程
5.9. 弧形人物和买方角色	5.10. 研究资源和技术		

模块6.全渠道和客户体验。零售和时装店管理

6.1. 全渠道的概念及其协同效应:为客户提供便利及其价值链	6.2. 时尚零售业的团队和人员,技能和流程	6.3. 时装零售和时装店管理的目标和关键指标	6.4. 超越顾客期望的时尚零售业务
6.5. 提供的产品和服务的多样性:数量和要求的灵活性	6.6. 响应性	6.7. 寻求盈利的成本	6.8. 一致性
6.9. 适应性	6.10. 时尚零售及其管理的服务和技术		

模块7.时尚界的可持续性

- | | | | |
|---------------------|------------------------|---------------------|--------------------------------|
| 7.1. 从消费和超级消费到变革性消费 | 7.2. 范式转变:从线性系统到循环系统 | 7.3. 新的可持续纺织品和纺织品认证 | 7.4. 纺织品生态管理 |
| 7.5. 优化物流 | 7.6. 包装 | 7.7. 回收利用 | 7.8. 销售点:从空间的数字化到绿色商店体验的生态效率系统 |
| 7.9. 新的商业模式 | 7.10. 品牌声誉,企业社会责任和洗绿行为 | | |

模块8.时尚行业的数字化转型和创新

- | | | | |
|--------------------------|--------------------------------|-------------------|--------------|
| 8.1. 部门的数字化转型 | 8.2. 工业4.0 | 8.3. 数字化促进因素 | 8.4. 数据 |
| 8.5. 人工智能,数字交互,物联网和机器人技术 | 8.6. 区块链,了解该技术以及它如何为该行业带来同样的价值 | 8.7. 全渠道及其对零售业的影响 | 8.8. 创业的生态系统 |
| 8.9. 数字商业模式 | 8.10. 创新方法论 | | |

模块9.时尚数字战略

- | | | | |
|----------------------------|---------------------------|------------------|-------------------------|
| 9.1. 技术和消费者:目标受众类型和战略消费者细分 | 9.2. 数字化战略之前的分析:时刻0和战略KPI | 9.3. 电子商务:类型和平台 | 9.4. 品牌建设:视觉和文字交流 |
| 9.5. 定位:理想的目录 | 9.6. 社交广告平台 | 9.7. 社会化销售和内向型营销 | 9.8. 营销自动化:电子邮件营销和机器人营销 |
| 9.9. CRM和大数据在商业战略中的作用 | 9.10. 投资回报率和衡量标准 | | |

模块10.时尚和奢侈品的技术和数字管理:工具

10.1. 介绍技术在时尚中的应用	10.2. 身份创建和维护 - 定位	10.3. 谷歌分析和谷歌广告	10.4. 数据驱动
10.5. 关键指标管理和模式序列创建-Excel	10.6. 创新方案的模拟--微软Power Bi	10.7. 客户忠诚度和保留率 - Salesforce	10.8. 受众细分 - SQL数据库管理
10.9. 来自数据使用的创造力 - Python	10.10. 内容营销		



一个如此完整和令人兴奋的学习过程,将成为专业和个人成长的独特体验"

07 方法

这个培训计划提供了一种不同的学习方式。我们的方法是通过循环的学习模式发展起来的:再学习。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用,并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。





“

发现再学习, 这个系统放弃了传统的线性学习, 带你体验循环教学系统: 这种学习方式已经证明了其巨大的有效性, 尤其是在需要记忆的科目中”

TECH商学院使用案例研究来确定所有内容的背景

我们的方案提供了一种革命性的技能和知识发展方法。我们的目标是在一个不断变化, 竞争激烈和高要求的环境中加强能力建设。

“

和TECH,你可以体验到一种正在动摇
世界各地传统大学基础的学习方式”



该课程使你准备好在不确定的环境中
面对商业挑战, 使你的企业获得成功。



我们的课程使你准备好在不确定的环境中面对新的挑战,并取得事业上的成功。

一种创新并不同的学习方法

该技术课程是一个密集的培训课程,从头开始创建,为国内和国际最高水平的管理人员提供挑战和商业决策。由于这种方法,个人和职业成长得到了促进,向成功迈出了决定性的一步。案例法是构成这一内容的基础的技术,确保遵循最新的经济,社会和商业现实。



你将通过合作活动和真实案例,学习如何解决真实商业环境中的复杂情况”

在世界顶级商学院存在的时间里,案例法一直是最广泛使用的学习系统。1912年开发的案例法是为了让法律学生不仅在理论内容的基础上学习法律,案例法向他们展示真实的复杂情况,让他们就如何解决这些问题作出明智的决定和价值判断。1924年,它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。

在特定情况下,专业人士应该怎么做?这就是我们在案例法中面临的问题,这是一种以行动为导向的学习方法。在整个课程中,学生将面对多个真实案例。他们必须整合所有的知识,研究,论证和捍卫他们的想法和决定。

再学习方法

TECH有效地将案例研究方法基于循环的100%在线学习系统相结合, 在每节课中结合了个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究:再学习。

我们的在线系统将允许你组织你的时间和学习节奏, 使其适应你的时间表。你将能够从任何有互联网连接的固定或移动设备上获取容。

在TECH, 你将用一种旨在培训未来管理人员的尖端方法进行学习。这种处于世界教育学前沿的方法被称为再学习。

我们的商学院是唯一获准采用这种成功方法的西班牙语学校。2019年, 我们成功地提高了学生的整体满意度(教学质量, 材料质量, 课程结构, 目标.....), 与西班牙语最佳在线大学的指标相匹配。



在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习,解除学习,忘记和重新学习)。因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。这种方法已经培养了超过65万名大学毕业生,在生物化学,遗传学,外科,国际法,管理技能,体育科学,哲学,法律,工程,新闻,历史,金融市场和工具等不同领域取得了前所未有的成功。所有这些都是在一个高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

再学习将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

从神经科学领域的最新科学证据来看,我们不仅知道如何组织信息,想法,图像y记忆,而且知道我们学到东西的地方和背景,这是我们记住它并将其储存在海马体的根本原因,并能将其保留在长期记忆中。

通过这种方式,在所谓的神经认知背景依赖的电子学习中,我们课程的不同元素与学员发展其专业实践的背景相联系。



该方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备:



学习材料

所有的教学内容都是由教授该课程的专家专门为该课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



大师课程

有科学证据表明第三方专家观察的有用性。

向专家学习可以加强知识和记忆,并为未来的困难决策建立信心。



管理技能实习

他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



延伸阅读

最近的文章,共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





案例研究

他们将完成专门为这个学位选择的最佳案例研究。由国际上最好的高级管理专家介绍,分析和辅导的案例。



互动式总结

TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予“欧洲成功案例”称号。



测试和循环测试

在整个课程中,通过评估和自我评估活动和练习,定期评估和重新评估学习者的知识:通过这种方式,学习者可以看到他/她是如何实现其目标的。



08

我们学生的情况

时尚和奢侈品销售管理MBA校级硕士一个针对物流专业人士的课程, 他们希望更新知识, 发现管理供应链的新方法, 并在其职业生涯中取得进步。具有不同学术背景和来自多个国家的参与者的多样性构成了该计划的多学科方法。





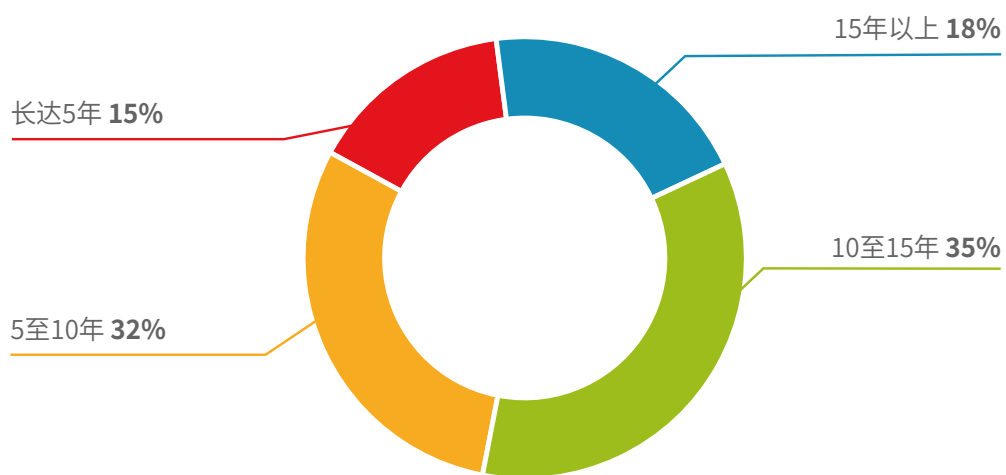
“

精英是通过努力工作和与最好的人在一起实现的。我们在等着你”

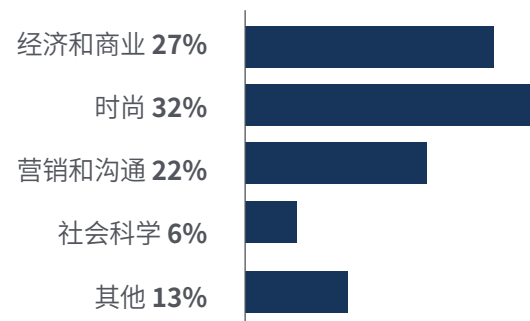
平均年龄

35岁至45岁之间

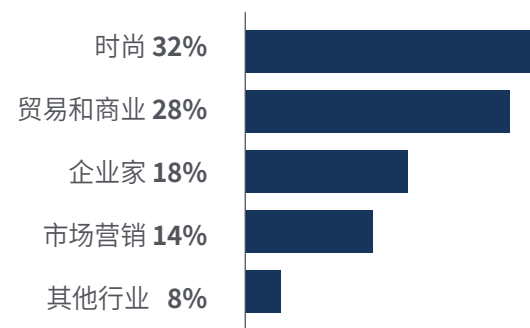
多年的经验



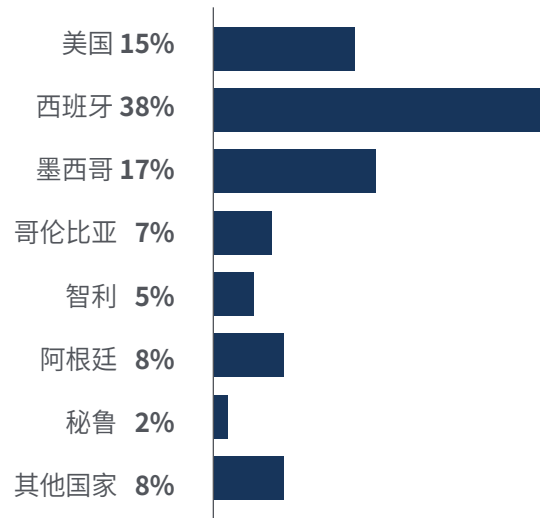
培训



学术概况



地域分布



María Lobežno

创业者

"全渠道对我来说是一个挑战, 我觉得自己没有能力承担我的时尚品牌。读完MBA后, 我能够将我需要的数字战略落实到位。而且我做得很及时, 能够在要求越来越高的情况下留在市场上"。

09

课程管理

该课程的教学人员包括时尚零售业的领先专家，他们将多年的工作经验带到了该课程中。此外，在相关领域享有盛誉的其他中文也参与了其设计和开发，他们以跨学科的方式完成了大学课程的工作，从而使其成为学生在学术层面上独特而极具营养的体验。



“

我们的教学团队将帮助你获得这一领域最相关的知识,从而使你在日常实践中完全流畅地发展”

管理人员



Bravo Durán, Sandra女士

- ◆ 趋势预测和客户洞察方面的专家
- ◆ Everis的客户和数字顾问
- ◆ 萨拉曼卡大学的社会学家和经济学家
- ◆ 在ISEM时尚商学院获得时尚商业管理的行政硕士学位
- ◆ 在ISEM举办的社会创新,可持续发展和时尚公司的声誉课程
- ◆ 纳瓦拉大学应用创意专业博士生
- ◆ 她目前在不同的大学和商学院讲授时尚和奢侈品行业。目前

教师

Gárate, Mercedes女士

- ◆ NTTData的商业行业总监
- ◆ 高级经理 在 Everis
- ◆ 战略和业务经理 在 Everis
- ◆ 马德里理工大学的工业工程学位
- ◆ EOI 商学院的MBA

Sanjosé, Carlos先生

- ◆ MURPH的数字主管
- ◆ 在Cardenal Herrera-CEU大学获得广告和公共关系学位
- ◆ 在数字营销, 社交广告, 数字战略和电子商务平台领域有丰富的专业经验
- ◆ 在数字营销方面有超过5年的专业经验, 在 时尚零售领域有特别的经验
- ◆ 25 Grams的内容创作者8年以上
- ◆ 获得DEC 协会的客户 体验认证

Velar, Marga博士

- ◆ 安东尼奥-德-内布里哈大学的副教授。目前
- ◆ 小型品牌和基金会的沟通和品牌顾问
- ◆ 马德里卡洛斯三世大学通讯学博士
- ◆ 康普鲁坦斯大学Villanueva大学中心的视听通信学位, 并获得通信和时尚管理文凭
- ◆ 在纳瓦拉大学ISEM时装商学院获得时装商业管理MBA学位
- ◆ 自2013年起担任时尚研究观察站Forefashion Lab的经理。
- ◆ 她曾在Centro Universitario Villanueva, ISEM时装商学院和纳瓦拉大学通信学院任教

García Barriga, María女士

- ◆ 数字营销专家和时尚技术应用的研究者
- ◆ 毕业于UCM信息科学专业
- ◆ ISEM时尚商学院的MBA

士Josa Martínez, María Eugenia博

- ◆ Eugeniota工作室的创始人和设计师
- ◆ ESNE, CEDEU和ELLE教育的讲师
- ◆ ISEM时尚商学院的讲师
- ◆ ISEM时尚商学院硕士课程的讲师
- ◆ 负责时尚和创意管理, 以及在纳瓦拉大学设计学位中教授设计工作坊IV
- ◆ 在纳瓦拉大学获得应用创造学博士学位
- ◆ 纳瓦拉大学的建筑学学位
- ◆ 纳瓦拉大学景观和环境专业的建筑学
- ◆ ISEM时尚商学院硕士

San Miguel, Patricia博士

- ◆ ISEM时装商学院和纳瓦拉大学的数字营销教师
- ◆ 纳瓦拉大学的博士
- ◆ 马德里康普顿斯大学的广告和公共关系学位
- ◆ ISEM的高级时尚MBA
- ◆ 时尚品牌数字影响分析观察站的创建者和负责人, 数字时尚品牌 (digitalfashionbrands.com)
- ◆ 作为教学和研究工作的一部分, 她是意大利瑞士大学的客座教授, 也是纽约时装科技学院和佛罗伦萨大学的访问研究员
- ◆ 在各种国内和国际会议上发表关于沟通和营销的演讲

Opazo, Laura女士

- ◆ Confidential Lab的合作关系主任
- ◆ ElTiempo.es博客的生活方式作家
- ◆ 在EsRadio电台担任时尚栏目的播音员
- ◆ 南欧AMC国际网络公司时尚编辑部主管
- ◆ 可持续衣橱 一书的作者
- ◆ 毕业于胡安-卡洛斯国王大学广告和公共关系专业
- ◆ 伦敦艺术大学时装学院公共关系和销售自己品牌的专家
- ◆ 在ISEM学习商业管理的MBA
- ◆ 由REAS和马德里社会市场提供的纺织和可持续时装课程

De Rivera, Javier博士

- 社会-河北咨询与支持
- 转型和高绩效零售顾问转型和高绩效零售顾问。寰宇公司 (ActioGlobal)
- Huete&Co的准会员
- 在Neck&Neck, Gocco, Textura, Tomblack, Ecoalf, Trucco, Intropia, Saga Furs, Lola Rey, Multiópticas, Silbon等公司担任董事, CEO, 总经理和财务总监, 顾问和咨询师
- 毕业于科米亚斯主教大学 (ICADE) 的经济和商业研究专业
- 在Esine获得税务和税务咨询的MBA学位
- 德勤和史宾沙公司的顾问计划
- NTL全球组织发展证书
- ISDI的互联网业务高级管理课程
- 在UFV的对话式教练和团队教练的证书课程
- ISEM时尚商学院的教授
- 维拉努瓦大学的教授
- 在Esic, IE (西班牙) 和皮乌拉大学 (秘鲁) 担任执行课程的教授



Delgado, María博士

- ◆ 时尚销售管理专家
- ◆ 零售产品经理
- ◆ Cortefiel集团的销售助理
- ◆ Mango的销售助理
- ◆ Calzedonia的销售助理
- ◆ Intimissimi的销售助理
- ◆ 马拉加大学的企业管理和经营学位
- ◆ 埃斯顿商学院的战略项目管理硕士(项目管理)
- ◆ 埃斯顿商学院时尚商业管理MBA

10

对你的职业生涯的影响

TECH意识到,采取这些特点的中文是一项巨大的经济,专业,当然也包括个人投资。出于这个原因,TECH创建了这个全球系统,有利于实现最佳的结果,给他们提供设施和刺激,使他们在整个专业化过程中保持积极性,从而使他们的职业生涯获得他们所寻求的革新动力。





“

我们把所有的资源交给你支配, 以便你能实现你所期望的工作改进”

你准备好迈出这一步了吗？ 卓越的职业提升在等着你。

时尚和奢侈品销售管理MBA校级硕士TECH是一个密集的课程，它将使你准备好面对挑战，并在每一个挑战之后成功地定位自己。其主要目标是通过帮助你获得成功来促进你的个人和职业成长。

对于那些想出人头地，做出积极的职业改变并与最好的人建立联系的学生来说，这里是一个好地方。

感谢通过这个最高学术水平的课程，进入时尚和奢侈品销售管理MBA校级硕士的世界。

市场并不等待。抓住时机，通过该课程使自己处于时尚行业的前沿。要么现在，要么永远不要。

改变的时候



改变的类型



工资提高

完成这个课程后, 我们学生的工资会增长超过**25.22%**



11

对你的公司的好处

时尚和奢侈品销售管理MBA校级硕士通过专门培养高层领导,为提高组织的人才潜力做出了贡献。因此,参加这个学术课程不仅会在个人层面上有所提高,最重要的是在专业层面上,增加你的培训,提高你的管理能力。但是,除此之外,加入TECH的教育社区是一个独特的机会,可以进入一个强大的联系网络,在其中寻找未来的专业合作伙伴,客户或供应商。





“

你将学习如何通过获得在全渠道市场发展的能力和技能, 成为你的企业或项目转型的驱动力”

培养和留住公司的人才是最好的长期投资。

01

人才和智力资本的增长知识资本

该专业人员将为公司带来新的概念, 战略和观点, 可以为组织带来相关的变化。

02

留住高潜力的管理人员, 避免人才流失

这个计划加强了公司和经理人之间的联系, 并为公司内部的职业发展开辟了新的途径。

03

培养变革的推动者

你将能够在不确定和危机的时候做出决定, 帮助组织克服障碍。

04

增加国际扩张的可能性

由于这一计划, 该公司将与世界经济的主要市场接触。



05

开发自己的项目

可以在一个真实的项目上工作, 或在其公司的研发或业务发展领域开发新。

06

提高竞争力

该课程将使学生具备接受新挑战的技能, 从而促进组织的发展。

12 学位

时尚和奢侈品销售管理MBA校级硕士除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由TECH科技大学颁发的校级硕士学位证书。





“

成功地完成这一项目,并获得你的大学学位,省去出门或行政文书的麻烦”

这个时尚和奢侈品销售管理MBA校级硕士包含了市场上最完整和最新的课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到TECH科技大学颁发的相应的校级硕士学位。

学位由TECH科技大学颁发, 证明在校级硕士学位中所获得的资质, 并满足工作交流, 竞争性考试和职业评估委员会的要求。

学位:时尚和奢侈品销售管理MBA校级硕士

官方学时:1,500小时



*海牙加注。如果学生要求为他们的纸质资格证书提供海牙加注, TECH EDUCATION将采取必要的措施来获得, 但需要额外的费用。



校级硕士 时尚和奢侈品销售 管理MBA

- » 模式:在线
- » 时间:12个月
- » 学历:TECH科技大学
- » 时间:16小时/周
- » 时间表:按你方便的
- » 考试:在线

校级硕士
时尚和奢侈品销售管理MBA

